

全国 2018 年 4 月高等教育自学考试  
国际商务谈判试题

课程代码:00186

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

2. 每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 20 小题,每小题 1 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. 《谈判的艺术》一书的作者是  
A. 马什  
B. 盖芬  
C. 迈耶  
D. 尼尔龙伯格
2. “有理、有利、有节”,这种做法集中体现了国际商务谈判中的  
A. 平等互利原则  
B. 灵活机动原则  
C. 依法办事原则  
D. 友好协商原则
3. 下列有关国际商务谈判的说法中,不正确的是  
A. 按国际惯例办事  
B. 以价格为谈判核心  
C. 影响谈判的因素有限  
D. 以经济利益为主要目标
4. 下列各项中,属于迟疑的谈判对手的心理特征是  
A. 不自信  
B. 想逃避  
C. 见异思迁  
D. 不信任对方
5. 下列各国中,采用英美法系处理国际商务谈判纠纷的是  
A. 荷兰  
B. 瑞士  
C. 法国  
D. 中国
6. 下列有关涉外仲裁协议的说法中,正确的是  
A. 不能继续向法院上诉  
B. 不能临时设置仲裁庭  
C. 不能在第三国仲裁  
D. 不能自由选用仲裁规则

7. 下列有关大陆法与普通法的说法中，正确的是
- A. 大陆法强调判例的作用  
B. 日本采用的是大陆法  
C. 英美法强调成文法的作用  
D. 苏格兰采用的是英美法
8. 谈判的期望目标又称为
- A. 最低目标  
B. 最高目标  
C. 可接受目标  
D. 实际需求目标
9. 商务谈判人员的最佳年龄一般在
- A. 20~45 岁  
B. 25~55 岁  
C. 30~55 岁  
D. 40~60 岁
10. 常常打着其母公司的招牌进行业务洽谈的客商是
- A. 皮包商  
B. “骗子”客商  
C. 借树乘凉的客商  
D. 投机取巧的客商
11. 下列各项中，属于潜在僵局的直接处理法的是
- A. 站在对方立场上说服对方  
B. 先肯定局部，后全盘否定  
C. 用对方的意见去说服对方  
D. 先重复对方的意见，然后再削弱对方
12. “色拉米”香肠式谈判让步方式的做法是
- A. 等额地让出可让利益  
B. 先高后低然后又拔高  
C. 大幅度递减然后反弹  
D. 最后阶段一步让出全部利益
13. 拉夫·尼可拉斯研究发现，即使是积极地听对方讲话，听者也仅能记住讲话内容的不到
- A. 30%  
B. 40%  
C. 50%  
D. 60%
14. 谈判要达成协议时会出现精力充沛期，其持续时间约占整个谈判时间的
- A. 3.3%~8.7%  
B. 3.7%~8.3%  
C. 3.2%~8.6%  
D. 3.6%~8.2%
15. “按照贵方要求，我们的观点不是已经阐述清楚了吗？”这种商务谈判的发问类型属于
- A. 借助式发问  
B. 探索式发问  
C. 强调式发问  
D. 澄清式发问
16. 下列各项中，不属于日本商人谈判风格的是
- A. 精明自信  
B. 勤奋刻苦  
C. 干脆利落  
D. 等级观念强

17. 谈判中, 强调“一时多用”的是
- A. 瑞士人  
B. 中东人  
C. 德国人  
D. 北美人
18. 利用保险市场和信贷担保工具避险不包括
- A. 预付款担保  
B. 投标保证金  
C. 向保险公司投保  
D. 向保险专家咨询
19. 下列各项中, 不属于人员风险的是
- A. 质量风险  
B. 技术风险  
C. 素质风险  
D. 沟通风险
20. 下列有关商务谈判汇率风险的说法中, 正确的是
- A. 是一种技术风险  
B. 包括交易结算风险  
C. 不包括会计风险  
D. 无法通过技术手段规避

二、多项选择题: 本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的, 请将其选出, 错选、多选或少选均无分。

21. 国际商务谈判的基本程序一般包括
- A. 准备阶段  
B. 开局阶段  
C. 正式谈判阶段  
D. 僵局阶段  
E. 签约阶段
22. 谈判者的一般心理特征主要表现为
- A. 个性  
B. 情绪  
C. 态度  
D. 印象  
E. 知觉
23. 依据谈判信息载体的不同, 可将信息分为
- A. 实物信息  
B. 语言信息  
C. 文字信息  
D. 市场信息  
E. 声像信息
24. 在国际商务谈判中, 使用条件问句的优点有
- A. 互做让步  
B. 获取信息  
C. 寻求共同点  
D. 代替“NO”  
E. 创造双赢解决方案
25. 德国人的谈判风格有
- A. 严谨保守  
B. 讲究效率  
C. 崇尚契约  
D. 自信固执  
E. 非常守时

## 非选择题部分

注意事项：

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、名词解释题：本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分。

26. 国际商务谈判
27. 诉讼
28. 戏剧式模拟
29. 谈判计划

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在哪些方面？
31. 简述涉外仲裁协议的内容。
32. 简述谈判组织的构成原则。
33. 简述商务谈判中潜在僵局的间接处理法。
34. 简述商务谈判中提问的主要时机。

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 试述理想的让步方式。
36. 联系实际分析美国商人的谈判风格。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

2011 年 6 月，浙江某企业与一美国公司签订了一份进口合同，以 CIF 上海每公吨 200 美元购买 1 万吨化学原料，以美元支付。签约时的汇率为 6.2 元人民币兑 1 美元，当年 10 月履约时，汇率变为 6.8:1。这导致该中国企业发生支付困难。

问题：

- (1) 中国企业遇到的汇率风险具体属于哪种类型？
- (2) 中国企业若要与美方分担外汇风险，可采取什么措施？
- (3) 中国企业若要使外汇风险消失，可采取哪些对策？